Packs y productos brasileños múltiples

https://gemini.google.com/app/9d4ddd1318788d28

User prompt: Lista de productos brasileros que vengan en packs de dos o mas unidades

Response: Las marcas y productos originarios de Brasil suelen comercializarse frecuentemente en presentaciones de **packs dobles, triples o promocionales de múltiples unidades**:

Higiene Personal y Cuidado de la Piel

- **Jabones en barra (Packs x3, x4 o x6):**
  - **Francis / Phebo / Granado:** Packs de 3 a 4 unidades.
  - **Dove Brasil / Lux / Rexona:** Presentaciones ahorro en packs de 4 a 6 jabones en barra.
  - **Albany / Natura (Tododia):** Cajas y packs de 5 a 6 jabones en barra.
- **Cuidado Oral:**
  - **Colgate / Sorriso:** Dúo packs (2 unidades) o triples (3 unidades) de crema dental.
- **Cuidado Capilar y Desodorantes:**
  - **Seda / Novex / Skala:** Kits o packs dobles de Champú + Acondicionador.
  - **Rexona / Dove / Monange:** Packs dobles (2 unidades) de desodorantes en aerosol o roll-on.

Alimentos y Snacks

- **Golosinas y Chocolates:**
  - **Lacta Bis:** Packs dobles de Bis (negro, blanco o Oreo) de 100 g.
  - **Garoto / Nestlé Brasil:** Duopacks de chocolates o bombones (Baton, Serra Negra, Serenata de Amor).
- **Galletería y Biscoitos:**
  - **Bauducco:** Packs dobles o triples de obleas (*wafers*) y galletas maría/amena.
  - **M. Dias Branco (Vitrella / Richester / Isabela):** Tripacks y packs familiares de galletas rellenadas.

    - **Passatempo / Club Social:** Multipacks de 3 a 6 paquetes individuales.
- **Despensa y Granos:**
    - **Yoki:** Packs dobles de farofa preparada, batata palha (papas pay) o flocão de maíz para cuscús.
    - **Tapioca (Amafil / Da Terrinha):** Promociones en duopacks de fécula de mandioca hidratada.

Cuidado del Hogar y Limpieza

- **Esponjas y Viranas:**
    - **Bom Bril:** Packs de esponjas de acero (2 a 8 unidades).
    - **Ypê / Esfrebom:** Packs de 3 a 4 esponjas multiuso para vajilla.
- **Limpiadores y Detergentes:**
    - **Ypê:** Duopacks de jabón en pan para ropa o de detergente líquido de 500 ml.
    - **Veja / Minuano:** Packs promocionales tipo *Dúo* (2 unidades de limpiador multiuso o desinfectante).

Sources

1. JABON DE TOCADOR LAVANDA PACK 3 UNIDADES 1175
2. Everyday Brazil - Brazilian Store, Brazilian Market, Brazilian Food
3. Supermercados Comper: Delivery de Mercado e Retirada em Loja

---

User prompt: Trato de hacer un plan de que por ejemplo un pack de dos paga uno con la movida convide para reducir el hambre y todo lo que eso conlleva por un tiempo zafral de promoción

Response: Una campaña de este tipo (mantenida durante una temporada o zafra específica) no solo impulsa las ventas, sino que genera un **impacto social directo e inmediato**.

Para llevar a cabo una movida solidaria estilo **"Llevás 2, Pagás 1 y el 2.º va como Donación"**, la clave está en articular **logística, transparencia y comunicación**.

1. El Mecanismo de la Promoción (Paga 1, Convida 1)

- **Formato comercial:** "Lleva 2 por el precio de 1" o "Compren 1 y donamos el 2.º a un comedor/olla popular".
- **Financiación compartida:** El comercio o la marca absorbe el costo de producción de la unidad donada (que suele ser el costo directo de insumos, sin margen de ganancia), y el cliente aporta al comprar la primera unidad a precio

regular.
- **Período zafral:** Definir fechas claras con inicio y fin (ej. *15 de junio al 15 de agosto* —invierno— o *mes de la niñez*), lo que crea sentido de urgencia y foco en la donación.

2. Logística y Alianzas Operativas

- **Aliados de entrega:** En lugar de repartir directamente por cuenta propia (que consume tiempo y recursos), aliarte con comedores comunitarios, merenderos, refugios o Redes de Bancos de Alimentos ya organizadas.
- **Logística de conservación:** Si son productos perecederos (panificados, guisos, lácteos), acordar entregas semanales o vales de retiro para que la comida llegue fresca y no se eche a perder.
- **Si son productos no perecederos:** Almacenar el stock acumulado y entregarlo en fechas fijas con presencia de los involucrados.

3. Transparencia y Confianza (El Factor Clave)

Para que el cliente crea en la iniciativa y la apoye, la trazabilidad debe ser impecable:

- **Contador visible:** Un panel en la tienda física o en redes sociales que marque en tiempo real: *"Llevamos 1.250 viandas/packs donados este mes"*.
- **Registro audiovisual:** Fotos y videos cortos de las entregas en las instituciones beneficiadas (sin caer en asistencialismo expuesto, manteniendo la dignidad de quienes reciben).
- **Auditoría o comprobante:** Emitir un tique o código donde figure la frase: *"Tu compra activó 1 pack donado a [Nombre de la Institución]"*.

4. Estrategia de Comunicación y Difusión

- **Slogan sugerido:**
  - *"Comen dos, paga uno."*
  - *"La mesa más grande: comprás tu pack y convidás el otro."*
- **Activación con la comunidad:** Invitar a clientes, vecinos o referentes locales a participar en las jornadas de entrega para reforzar el sentido de pertenencia y compromiso barrial.

User prompt: Ayúdame a armar una estructura de costos e impacto financiero para una promoción de 2x1 solidario.

Response: Para estructurar financieramente una campaña de **2x1 Solidario** (donde el cliente paga 1 unidad a precio regular y el negocio absorbe y entrega la 2.ª unidad

a costo directo), es fundamental separar el **Precio de Venta**, los **Costos Directos (COGS)** y el **Impacto Social**.

1. Variables Financieras Clave

Para calcular la viabilidad, trabajamos con estas variables por unidad:

- ***P* (Precio de Venta habitual):** Precio al público de 1 unidad.
- ***C* (Costo Directo / COGS):** Costo de materia prima e insumos de 1 unidad.
- ***Margen%*=$\frac{P-C}{P}$**

2. Estructura de Costos: Venta Normal vs. 2x1 Solidario

En la venta habitual ganas sobre cada unidad. En el **2x1 Solidario**, el cliente paga P por su unidad, pero el negocio entrega **2 unidades**, asumiendo el costo de producción de la unidad donada ($2\times C$).

Concepto	**Venta Normal (1 unidad)**	**Promoción 2x1 Solidario (2 unidades: 1 vendida + 1 donada)**
Ingreso al Público	P	P
Costo Directo Total (COGS)	C	$2\times C$
Margen Bruto ($)	$P-C$	$P-2\times C$
Margen Bruto (%)	$\frac{P-C}{P}$	$\frac{P-2\times C}{P}$

Condición de Sostenibilidad: Para no vender a pérdida, el precio de venta P debe ser estrictamente **mayor que el doble del costo directo ($P > 2C$)**. Es decir, tu margen bruto habitual debe ser **superior al 50%**.

3. Ejemplo Práctico de Simulación

Usemos un caso ilustrativo (ej. pack de alimentos o insumo básico):

- **Precio de Venta (*P*):** $100
- **Costo de Producción por unidad (*C*):** $35 (Margen regular: 65%)

Resultado de la operación:

1. **Ingreso por la venta:** $100
2. **Costo de la unidad vendida:** $35
3. **Costo de la unidad donada:** $35
4. **Costo Total (2 unidades):** $70
5. **Ganancia Bruta restante:** $100 - $70 = **$30 por transacción** (Margen del 30%).
6. **Impacto Social:** 1 unidad completa donada al comedor o merendero sin costo para el beneficiario.

4. Matriz de Impacto Social y Proyección Volumétrica

El éxito financiero de la zafra dependerá del **aumento en volumen de ventas**, ya que el menor margen unitario se compensa con una mayor rotación y visibilidad de marca.

PROYECCIÓN DE LA CAMPAÑA		
Unidades Vendidas (Clientes)	Unidades Donadas (Comedores/ONGs)	Aporte Total a la Causa (Valor Donado en Insumos)
500 packs	500 packs	500 × Costo Directo (C)
1.000 packs	1.000 packs	1.000 × Costo Directo (C)
5.000 packs	5.000 packs	5.000 × Costo Directo (C)

5. Claves para Optimizar el Margen durante la Zafra

1. **Negociación con Proveedores:** Acordar con los proveedores de insumos o

materia prima un descuento por volumen o donación de insumos para reducir el costo *C* durante la campaña.
2. **Fondo de Marketing Integrado:** Destinar parte del presupuesto de publicidad tradicional a cubrir el costo de las unidades donadas. La donación actúa como la principal herramienta de posicionamiento.
3. **Puntos de Corte / Capped Goal:** Definir un tope máximo de unidades donables (ej. *"Hasta alcanzar las 5.000 unidades donadas"*) para mantener el control financiero absoluto del presupuesto.

User prompt: Ayúdame a redactar un texto para pedir descuento o sponsoreo de insumos a mis proveedores para esta campaña.

Response: Aquí tienes **tres propuestas de redacción con distintos enfoques**, pensadas para presentar la propuesta a proveedores de insumos o materias primas. El objetivo es mostrarles que no se trata solo de un pedido de descuento, sino de una **alianza estratégica y de responsabilidad social** con impacto y visibilidad de marca compartida.

Opción 1: Enfoque Formal e Institucional (Ideal para proveedores grandes o corporativos)

Asunto: Propuesta de Alianza Solidaria: Campaña Zafra [Año/Temporada] y Co-sponsoreo

Estimado/a **[Nombre del Contacto o Empresa]**,

Es un gusto saludarle. Desde **[Nombre de tu Empresa/Proyecto]** nos ponemos en contacto para presentarle una iniciativa social y comercial que llevaremos adelante durante la próxima temporada de **[Mencionar período o zafra, ej.: invierno / mes de la niñez]**.

Lanzaremos la campaña **"1+1 Solidario: [Nombre de la Campaña]"**, cuyo objetivo es brindar asistencia directa a comedores y merenderos comunitarios de nuestra zona. Por cada unidad comercializada, nuestra empresa absorberá el costo de una segunda unidad para ser donada íntegramente a las instituciones beneficiarias.

Conociendo el compromiso de **[Nombre del Proveedor]** con la comunidad y la calidad de sus insumos, nos gustaría invitarles a sumarse como **Sponsor Aliado**.

¿En qué consiste la participación?

- Un descuento especial del **[porcentaje, ej.: 15% - 25%]** o la donación en especie de **[materia prima / insumos específicos]** para el volumen destinado exclusivamente a esta campaña.

Beneficios de visibilidad para su marca:

1. **Presencia de marca:** Logotipo de **[Nombre del Proveedor]** en todo el material gráfico, digital y puntos de venta como *Sponsor Oficial de Insumos*.
2. **Difusión en medios y redes:** Mención explícita en notas de prensa, piezas audiovisuales y cobertura de las entregas solidarias.
3. **Impacto social medible:** Informe final de trazabilidad con el total de unidades y kilos/litros de insumos convertidos en ayuda directa.

Nos encantaría coordinar una breve reunión o llamada de 10 minutos esta semana para compartir los detalles y números proyectados.

Agradeciendo desde ya su tiempo y sensibilidad, queda a su disposición,

[Tu Nombre]

[Tu Cargo] | [Nombre de tu Empresa]

[Teléfono / WhatsApp]

Opción 2: Enfoque Directo y Cercano (Ideal para proveedores habituales o de confianza)

Asunto: [Nombre del contacto], te sumo a un proyecto solidario que estamos armando 🙌

Hola **[Nombre del Contacto]**, ¿cómo estás?

Te escribo porque estamos organizando una movida solidaria muy importante para esta temporada y queremos que **[Nombre de la Empresa Proveedora]** sea parte principal.

Vamos a lanzar la campaña **"[Nombre de la Campaña]"**: por cada pack que vendamos, nosotros donamos otro completo a **[Nombre del comedor u ONG]**. Queremos transformar nuestras ventas de zafra en un impacto real contra el hambre en el barrio.

Para que la ecuación de costos sea viable y logremos multiplicar la cantidad de

raciones/packs donados, estamos convocando a nuestros proveedores clave. Nos encantaría contar con ustedes mediante:

- Un descuento especial en los insumos para esta producción.
- O una donación equivalente en insumo para la parte que se destina 100% a la donación.

A cambio, vamos a incluir su marca como **aliado estratégico** en toda la comunicación (redes, prensa, cartelería) y en los registros de la entrega de la donación.

¿Cómo lo ves? ¿Podemos conversarlo unos minutos mañana o cuando te quede cómodo?

¡Un abrazo!

[Tu Nombre]

[Nombre de tu Empresa]

[WhatsApp]

Opción 3: Propuesta de Sponsoreo en Especie (Formato Ficha Ejecutiva)

(Puedes enviarla como adjunto PDF o cuerpo de correo si prefieres un formato de presentación visual)

📋 PROPUESTA DE CO-SPONSOREO SOLIDARIO

Campaña: *[Nombre de la Campaña]*

Impulsado por: *[Nombre de tu Empresa]*

1. El Objetivo

Entregar **[Cantidad objetivo, ej.: 2.000 unidades/raciones]** a **[Institución Beneficiaria]** durante el período **[Fecha inicio - Fecha fin]**.

2. El Mecanismo

- **Comercio:** "Comprás 1, Convidás 1".

- **Nuestra Empresa:** Aporta la elaboración, logística y comercialización a costo directo sin margen comercial en la unidad donada.
- **Su Empresa (Proveedor):** Aporta el insumo base a precio preferencial de costo o donación en especie.

3. Modos de Adhesión para Proveedores

- **Opción A (Descuento de Zafra):** Bonificación del **[X]%** sobre la compra de insumos asociada a la campaña.
- **Opción B (Matcheo en Especie):** Por cada *X* cantidad de insumo que compremos, la proveedora dona un *Y*% adicional en materia prima.

4. Retorno de Imagen y Responsabilidad Social

- Isologo en packaging o etiquetado especial de la campaña.
- Presencia en publicaciones patrocinadas en redes sociales y medios locales.
- Certificado de donación y reporte de impacto al finalizar la zafra.

Recomendaciones antes de enviar:

1. **Define el volumen de insumos:** Ten a mano la cifra estimada de cuánto insumo vas a comprarles para que puedan calcular el impacto en su propio margen.
2. **Personaliza las menciones:** Si el proveedor ya realiza acciones sociales de forma pública, menciónalo (*"Sabiendo el compromiso que siempre han mostrado con..."*).

User prompt: Hay muchos productos como para hacerlo rotativo y las personas acostumbren conprar mas pagar menos y convidar y que trascienda fronteras Latinoamérica

Response: Esa visión transforma la campaña puntual de zafra en un **modelo de consumo responsable y economía circular** exportable a toda la región. Al hacerlo rotativo, generas un hábito de compra constante (*"comprar más, pagar menos y convidar"*) y conviertes la marca en una plataforma de impacto social continuo.

1. El Formato: "El Circuito Convide" (Catálogo Rotativo)

Para manejar una gran variedad de productos sin saturar los costos ni la logística:

- **Semanas/Meses Temáticos:** Cada 15 días o un mes, un "pack estrella" o categoría diferente entra al circuito (ej.: *Semana de Granos y Harinas*, *Mes del*

Cuidado Personal, *Zafra de Galletería*).

- **Dinámica de Descubrimiento:** El consumidor adquiere el hábito de revisar qué producto está impulsando el *"Convide"* esa semana.
- **Suscripción o Canasta Rotativa:** Para familias o comercios pequeños, permite armar una canasta mensual donde un porcentaje fijo de los productos acumulados se deriva automáticamente a la red solidaria.

2. La Filosofía Comercial: Win-Win-Win

El modelo se sostiene porque genera valor en tres niveles:

```
+-------------------------------------------------------------
----------+
|                        EL TRIÁNGULO DEL CONVIDE
|
+-------------------------------------------------------------
----------+
|  1. EL CONSUMIDOR:   Obtiene mayor volumen/pack a precio
promocional  |
|                      y la satisfacción tangible de donar.
|
|
|
|  2. EL COMERCIO/MARCA: Aumenta la rotación de inventario,
fideliza y |
|                      posiciona un valor de marca regional.
|
|
|
|  3. LA COMUNIDAD:    Recibe un flujo constante e
impredecible de      |
|                      alimentos/insumos esenciales.
|
+-------------------------------------------------------------
----------+
```

3. Escalar el Modelo a Nivel Latinoamericano

Para que la movida **trascienda fronteras** (Uruguay, Brasil, Argentina, Paraguay y el resto de la región), la clave no es exportar el producto físico desde un solo punto, sino **exportar el sello/mecanismo (Licencia Social o Red Franquiciada de**

Impacto):

1. **Estandarización del Sello ("Sello Convide / Movida Convide"):**
    - Crear una marca/sello reconocible que cualquier productor local de América Latina pueda integrar en su empaque o promoción temporal.
2. **Plataforma Digital de Trazabilidad Transfronteriza:**
    - Una app o plataforma web donde se registren las compras en cada país y se muestre el mapa de impacto en tiempo real: *"Hoy en Montevideo se activaron 500 packs, en Porto Alegre 1.200, en Buenos Aires 800"*.
3. **Red de Logística Inversa Local:**
    - En cada país donde se implemente, la recolección y donación se ejecuta localmente a través de las Redes Nacionales de Bancos de Alimentos (ej.: Red de Bancos de Alimentos de América Latina y el Caribe - ABALSA).

4. Slogan y Concepto Regional

"Convide: La red donde el consumo de uno alimenta a la comunidad de todos."

- **Mantra de compra:** *Comprás más, pagás menos, convidás siempre*.

User prompt: Arma una propuesta de calendario de categorías de productos para rotar el programa durante los 12 meses del año.

Response: Este **Calendario Anual de Rotación "Movida Convide"** prioriza los picos de demanda estacional, el clima y los hitos comerciales clave de América Latina para garantizar una alta rotación de inventario y un impacto social sostenido todo el año.

Calendario Anual de Categorías y Estacionalidad

Mes	Categoría Eje	Tipo de Productos	Enfoque Social e Impacto
Enero	**Hidratación y Cuidado Solar**	Agua mineral, jugos, bebidas isotónicas, protectores solares y cremas	Prevención de deshidratación y golpes de calor en playas, zonas rurales y

Mes	Categoría Eje	Tipo de Productos	Enfoque Social e Impacto
		de ordeñe.	comedores estables.
Febrero	**Canasta Escolar y Desayunos**	Galletería, obleas (*wafers*), leche Larga Vida, cacao en polvo, mermeladas y cereales.	Apoyo al retorno a clases y meriendas en talleres comunitarios de verano.
Marzo	**Despensa Básica y Granos**	Arroz, fideos, lentejas, porotos, harina de maíz/flocão y fécula de mandioca/tapioca.	Armado de bolsas de alimentos pesados para el inicio formal del año lectivo e institucional.
Abril	**Enlatados y Conservas**	Atún, sardinas, arvejas, choclo, salsa de tomate y conservas vegetales.	Alimentos de larga vida útil y proteínas de rápido consumo sin necesidad de refrigeración compleja.
Mayo	**Desayuno y Merienda de Invierno**	Café, té, yerba mate, galletas de agua, bizcochos y leche en polvo.	Refuerzo de bebidas calientes para el inicio de las bajas temperaturas en el Cono Sur.
Junio	**Ollaporas y Platos de**	Caldos, puré de tomate,	Abastecimiento directo a ollas

Mes	Categoría Eje	Tipo de Productos	Enfoque Social e Impacto
	Cuchara	legumbres secas, polenta y grasa/aceite para cocina.	populares y comedores durante los meses más fríos.
Julio	**Higiene Personal y Salud**	Jabones en barra, cremas dentales, champú, desodorantes y pañales.	Higiene básica y salud preventiva para refugios de invierno y centros de acogida.
Agosto	**Infancias y Nutrición Infantil**	Leche maternizada/fortificada, cereales infantiles, postres lácteos de larga vida y galletitas educativas.	Celebración del Mes de la Niñez y nutrición prioritaria para primera infancia.
Septiembre	**Limpieza e Higiene del Hogar**	Detergentes, limpiadores multiuso, lavandina/cloro, jabón para ropa y esponjas.	Saneamiento y limpieza profunda para la infraestructura de los centros sociocomunitarios.
Octubre	**Meriendas Saludables y Frutos Secos**	Barras de cereal, frutos secos, avena, galletas integrales y jugos naturales sin azúcar.	Fomento de la alimentación saludable en clubes de barrio y escuelas sociodeportivas.

Mes	Categoría Eje	Tipo de Productos	Enfoque Social e Impacto
Noviembre	**Cuidado Personal y Frescura**	Desodorantes, cosmética básica, talcos, cuidado femenino y protección de la piel.	Autocuidado e higiene en vísperas del aumento de temperatura.
Diciembre	**Mesa Navideña y Fiestas**	Panettone/pan dulce, budines, turrones, confites y bebidas de brindis sin alcohol.	Garantizar que las familias de la red reciban canastas festivas para fin de año.

3 Reglas de Gestión para la Rotación

1. **La Regla del "Producto Ancla":** En cada mes, la rotación incluye **1 producto de alta demanda** (ej. fideos en marzo o jabón en julio) junto a **1 producto complementario** para asegurar volumen de compra.
2. **Alertas de Zafra Anticipada:** Las negociaciones con los proveedores de la categoría de cada mes se cierran con **45 días de anticipación** para asegurar los mejores precios de costo directo (*C*).
3. **Logística Inversa por Clima:** Los productos donados en meses fríos (junio/julio) se priorizan para comedores con cocina caliente, mientras que los de meses cálidos (enero/febrero) van directo a centros comunitarios de día y puntos de distribución de agua.

User prompt: Redacta el reglamento de participación para que supermercados y comercios locales puedan sumarse al calendario Convide.

Response: Reglamento de Adhesión y Operación: Red Comercial "Movida Convide"

Este reglamento establece las bases operativas, comerciales y de trazabilidad para supermercados, autoservicios y comercios minoristas que deseen adherirse a la red regional **Convide**.

1. Naturaleza del Programa

El programa **Convide** es un modelo rotativo de compras de impacto social. Bajo la consigna *"Comprás más, pagás menos, convidás siempre"*, los comercios adheridos ofrecen mensualmente una selección de productos bajo la modalidad **2x1 Solidario** (o packs promocionales equivalentes), donde el cliente abona el precio promocional de la primera unidad y la segunda unidad se destina a la red de comedores y merenderos locales.

2. Requisitos de Adhesión para Comercios

Para formar parte de la red, el comercio minorista o cadena de supermercados

debe cumplir con:

1. **Habilitación Comercial:** Contar con registro fiscal y comercial vigente en su país de residencia.
2. **Capacidad de Gestión de Stock:** Comprometerse a mantener stock visible y disponible de los **Productos Estrella** del calendario mensual vigente.
3. **Punto de Acopio Interno:** Disponer de un área delimitada, limpia y segura para el almacenamiento temporal de los productos donados antes de su recolección.
4. **Cultura de Transparencia:** Aceptar auditorías aleatorias de stock e impacto realizadas por la coordinación general de Convide o la red de Bancos de Alimentos aliada.

3. Compromisos Comerciales y Financieros

- **Precio Máximo al Público (PMP):** El comercio se compromete a no inflar el precio base (*P*) del producto durante el mes de la promoción. El precio promocional debe reflejar una oportunidad real de ahorro para el consumidor.
- **Costo Directo del Convide (*C*):** La unidad donada se contabiliza estrictamente a **costo directo de reposición** (sin aplicar margen de ganancia comercial sobre la unidad destinada a donación).
- **Aporte de Proveedores:** El comercio aplicará directamente al consumidor los descuentos en insumos o bonificaciones por volumen obtenidos de los fabricantes o proveedores adheridos a la zafra mensual.

4. Trazabilidad, Etiquetado y Registro en Caja

```
+-------------------------------------------------------------
------------+
|                   FLUJO DE TRAZABILIDAD EN EL PUNTO DE VENTA
|
+-------------------------------------------------------------
------------+
|  1. ESCANEO:         El cajero escanea el producto/pack
registrado.      |
|
|
|  2. SEPARACIÓN:      1 unidad va al cliente; la 2.ª unidad va
directamente|
|                      al contenedor oficial "Convide" en la
caja.          |
|
|
```

```
|  3. COMPROBANTE:    El tique emite el código QR / leyenda de
impacto.  |
+-------------------------------------------------------------
------------+
```

1. **Identificación de Producto:** Los productos participantes llevarán la cenefa, sticker o señaléctica oficial **"Producto Adherido Convide"** en góndola.
2. **Sistema POS / Tique de Compra:** El sistema de ventas del comercio deberá registrar la transacción emitiendo en el comprobante fiscal la leyenda: [★] Gracias por Convidar: 1 unidad destinada a la Red Solidaria Convide.
3. **Cierre Diario de Caja:** Al finalizar cada jornada, el comercio generará un reporte automático del total de unidades "Convide" liquidadas para cruce de inventario.

5. Logística de Recolección y Distribución

- **Frecuencia de Retiro:** La Red de Bancos de Alimentos o las ONGs asignadas a cada zona retirarán el stock acumulado con una frecuencia **semanal o quincenal**, según el volumen y la perecedero del producto.
- **Acta de Entrega:** Cada retiro requerirá la firma de un **Acta de Recepción y Conformidad** firmada conjuntamente por el gerente del comercio y el responsable de la institución receptora.

6. Beneficios y Material para el Comercio Adherido

El programa **Convide** proporcionará al comercio participante:

- **Kit de Material POP:** Cenefas para góndolas, cartelería para cajas, afiches de entrada y contenedor físico oficial para acopio en línea de cajas.
- **Sello "Comercio Responsable Convide":** Distintivo digital y físico para su uso en fachadas, catálogos impresos y marketing digital.
- **Difusión en Medios:** Inclusión de la marca y sucursal en el mapa interactivo de la App/Web regional de Convide y en las campañas de prensa oficiales.

User prompt: Prepara una guía rápida de 1 página para capacitar a los cajeros y personal de salón sobre cómo operar el sistema Convide.

Response: Manual Operativo Rápido:

Programa "Movida Convide"

Guía de 1 página para Cajeros, Repositores y Personal de Salón

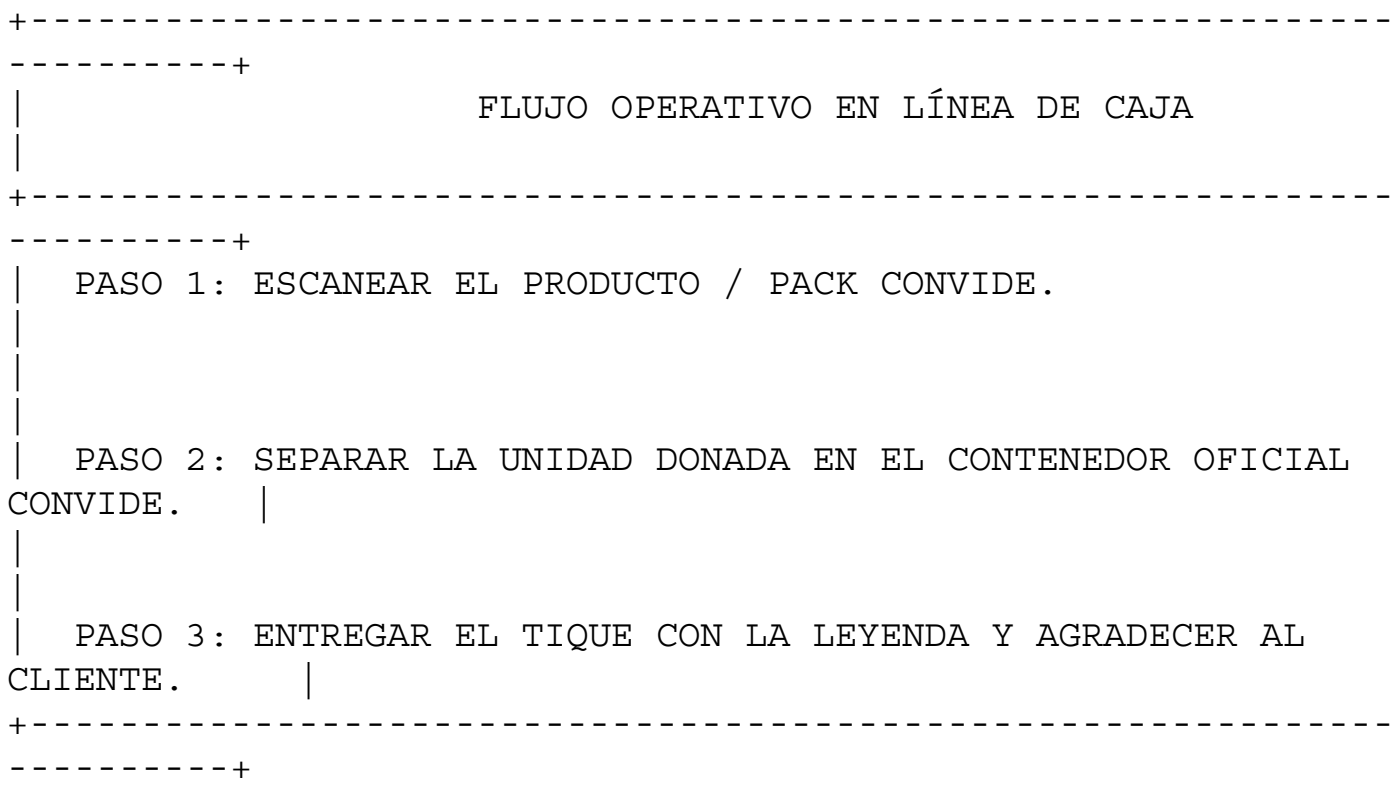
1. El Concepto en 10 Segundos (Para responder al cliente)

*"Por cada **Pack Convide** que usted compra a precio promocional, la segunda unidad se destina automáticamente a la red de comedores y merenderos del barrio."*

2. Tareas del Personal de Salón y Repositores

- **Identificación en Góndola:** Asegurar que los productos participantes del mes tengan colocada la **Cenefa/Sticker Oficial Convide**.
- **Control de Stock:** Verificar que las ofertas dobles o packs promocionales tengan reposición continua.
- **Informar al Cliente:** Si un cliente lleva 1 unidad de un producto participante, recordarle amablemente: *"Llevando la segunda unidad paga precio promocional y la otra va directo a donación"*.

3. Paso a Paso para Cajeros (Operativa en Línea de Cajas)



1. **Escaneo de Código de Barras:** Registrar el producto o código de pack en el

sistema POS comercial.

2. **Físico en Caja:**
    - **Unidad 1:** Se embolsa junto a las compras habituales del cliente.
    - **Unidad 2 (Donada): NO se entrega al cliente.** Se deposita inmediatamente en el **Contenedor Físico Convide** ubicado al costado de la caja.
3. **Verificación del Tique:** Confirmar que en el comprobante impreso aparezca la frase:
   [★] Gracias por Convidar: 1 unidad destinada a la Red Solidaria Convide.
4. **Cierre de Frase:** Despedir al cliente con la frase oficial: *"¡Muchas gracias por sumar su convide hoy!"*.

4. Preguntas Frecuentes y Manejo de Objeciones en Caja

Situación / Pregunta	**Respuesta / Acción Correcta**
"¿Puedo llevarme las 2 unidades a mi casa?"	*"Esta promoción especial asigna la 2.ª unidad directamente a la red de comedores de la zona a costo de fábrica. Si desea llevarse 2 para su hogar, puede optar por la promo tradicional [X]." *
"¿Cómo sé que realmente se dona?"	*"El tique registra su donación y semanalmente el Banco de Alimentos retira el contenedor de la sucursal. En el QR del tique puede ver el contador de donaciones en tiempo real."*
"El cliente no quiere participar."	Simplemente se cobra el producto individual al precio regular no promocional.

5. Cierre de Turno y Control de Acopio

- Al finalizar el turno, el cajero o supervisor contabiliza las unidades físicas dentro del contenedor Convide.
- Las unidades acumuladas se trasladan al **Área de Acopio Temporal** en depósito para su posterior firma de acta y retiro semanal por la institución

aliada.

User prompt: Pásalo al portugués (Brasil)

Response: Aquí tienes la traducción adaptada al **português do Brasil**, manteniendo la precisión técnica y el tono comercial/operativo para capacitar al personal en Brasil:

Manual Operativo Rápido: Programa "Movida Convide"

Guia Rápido de 1 Página para Caixa, Repositores e Equipe de Salão

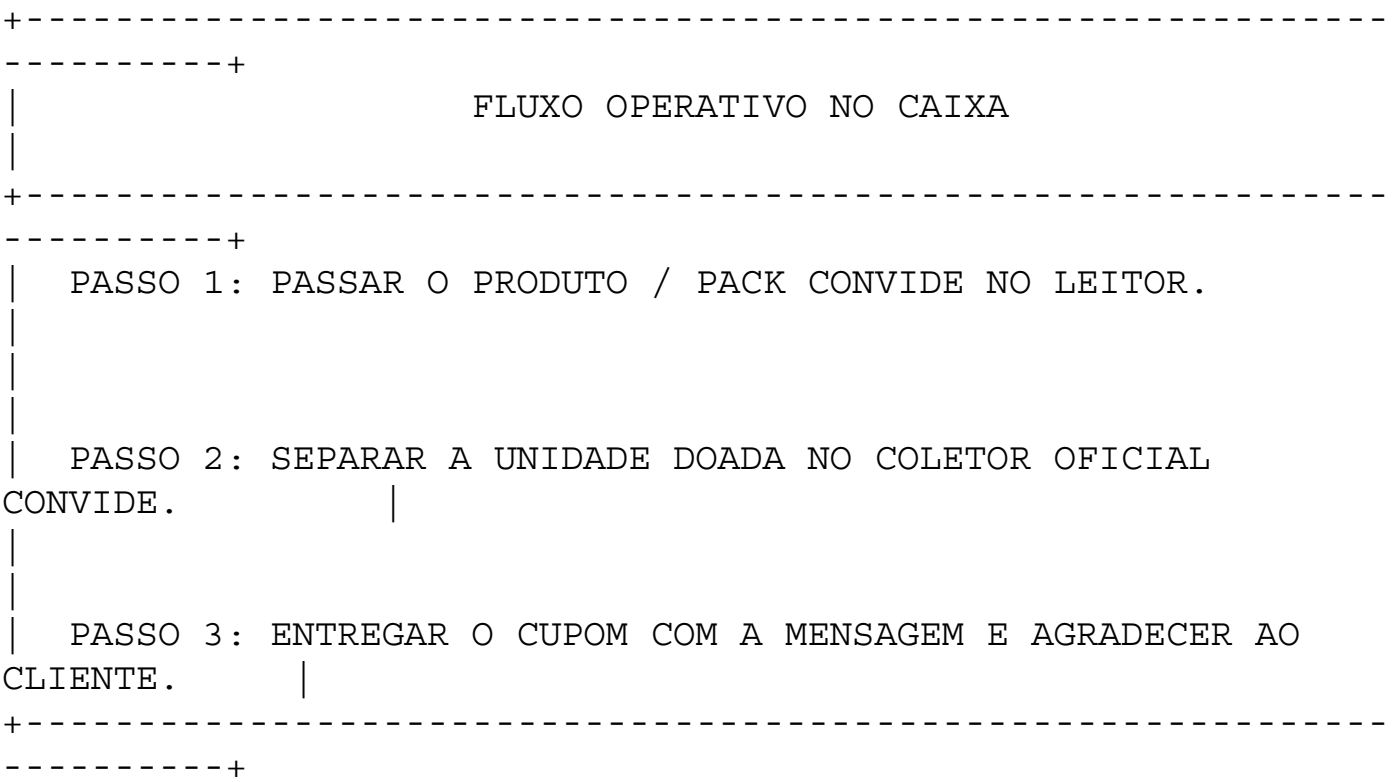
1. O Conceito em 10 Segundos (Para responder ao cliente)

*"Por cada **Pack Convide** que o senhor(a) compra a preço promocional, a segunda unidade vai diretamente para a rede de cozinhas comunitárias e creches do bairro."*

2. Tarefas da Equipe de Salão e Repositores

- **Identificação na Prateleira:** Garantir que os produtos participantes do mês estejam sinalizados com a **Faixa/Sticker Oficial Convide**.
- **Controle de Estoque:** Verificar se as ofertas duplas ou packs promocionais têm reposição contínua nas gôndolas.
- **Informar o Cliente:** Se um cliente pegar 1 unidade de um produto participante, lembrá-lo gentilmente: *"Levando a segunda unidade, o senhor(a) paga o preço promocional e a outra vai direto para doação"*.

3. Passo a Passo para Operadores de Caixa



1. **Leitura do Código de Barras:** Registrar o produto ou código do pack no sistema PDV.
2. **Separação Física no Caixa:**
   - **Unidade 1:** É embalada junto com as compras normais do cliente.
   - **Unidade 2 (Doada): NÃO é entregue ao cliente.** É depositada imediatamente no **Coletor Físico Convide** localizado ao lado do caixa.
3. **Verificação do Cupom Fiscal:** Confirmar se no comprovante impresso consta a mensagem:
   [★] Obrigado por Convidar: 1 unidade destinada à Rede Solidária Convide.
4. **Frase de Agradecimento:** Despedir-se do cliente com a frase oficial: *"Muito obrigado por somar o seu convite hoje!"*.

4. Perguntas Frequentes e Respostas no Caixa

Situação / Pergunta	**Resposta / Ação Correta**
"Posso levar as 2 unidades para	*"Esta promoção especial destina a 2.ª unidade diretamente para a

Situação / Pergunta	Resposta / Ação Correta
casa?"	rede de cozinhas comunitárias da região a preço de custo. Se quiser levar 2 para casa, pode optar pela promoção tradicional [X]." *
"Como sei que realmente vai para doação?"	*"O cupom fiscal registra a sua doação e semanalmente o Banco de Alimentos retira o coletor da nossa loja. No QR Code do cupom, dá para acompanhar o contador em tempo real."*
"O cliente não quer participar."	Cobra-se apenas o produto individual pelo preço regular fora da promoção.

5. Fechamento de Turno e Controle de Estoque

- Ao finalizar o turno, o operador de caixa ou supervisor contabiliza as unidades físicas dentro do coletor Convide.
- As unidades arrecadadas são transferidas para a **Área de Armazenamento Temporal** no depósito para assinatura da ata e retirada semanal pela instituição parceira.

User prompt: Cria o texto das peças gráficas e cartazes de gôndola em português para a campanha Convide.

Response: Peças Gráficas e Sinalização de Gôndola: Campanha "Movida Convide"

Aqui está o enxoval de textos e layouts conceituais em **português do Brasil** para aplicação no ponto de venda (PDV), gôndolas, caixas e materiais impressos/digitais.

1. Faixa de Gôndola / Testeira (Cenefa)

- **Local:** Fixado na prateleira, logo abaixo do produto participante.
- **Formato:** Retangular estendido (100 cm×8 cm).

```
+-------------------------------------------------------------------------------------+
| [★ CONVIDE]  COMPRE MAIS, PAGUE MENOS E CONVIDE!
|
| 1 unidade para você + 1 unidade doada para a rede solidária do bairro.              |
| Preço Especial do Pack: R$ [XX,XX]  |  A 2ª unidade vai direto para quem precisa.  |
+-------------------------------------------------------------------------------------+
```

2. Stopper de Gôndola (Placa Perpendicular)

- **Local:** Saliente na gôndola para chamar a atenção no corredor.
- **Formato:** 15 cm×20 cm (dupla face).

FRENTE:

🟡 PRODUTO CONVIDE

Sua compra transforma a mesa de uma família!

Leve esta oferta especial:

- Você economiza na 1ª unidade.
- A 2ª unidade é doada a preço de custo.

VERSO:

🤝 COMPROU, CONVIDOU!

Para onde vai a sua doação? Direto para as cozinhas comunitárias e creches da nossa região.

Acompanhe as doações pelo QR Code no seu cupom fiscal.

3. Cartaz de Entrada / Vitrine de Loja

- **Local:** Entrada do supermercado ou porta principal.
- **Formato:** Cartaz A3 / A2.

🤝 MOVIDA CONVIDE

A mesa fica maior quando a gente compartilha.

Nesta temporada, a sua compra do dia a dia tem impacto em dobro!

Como funciona?

1. **Escolha** os produtos sinalizados com a marca **Convide**.
2. **Pague** o preço promocional no caixa.
3. **Convide:** A segunda unidade é destinada automaticamente para a rede de apoio alimentar do nosso bairro.

Compre mais. Pague menos. Convide sempre.

[Logo do Supermercado] + [Logo Banco de Alimentos / ONG Parceira]

4. Adesivo / Sinalização do Coletor de Caixa

- **Local:** Adesivo envolvente para a caixa/coletor físico ao lado do operador de caixa.
- **Formato:** Vinil adesivo.

📦 COLETOR OFICIAL CONVIDE

Aqui se acumulam os gestos da nossa comunidade.

Cada produto depositado aqui veio de uma compra **Convide** realizada hoje.

- **Retirada Semanal:** *[Nome da Instituição Parceira / Banco de Alimentos]*
- **Transparência Total:** Acesse o contador de doações do mês escanear o QR Code abaixo.

[QR CODE PARA O CONTADOR EM TEMPO REAL]

5. Rodapé do Cupom Fiscal (Impressão do PDV)

```
================================================
          *** MOVIDA CONVIDE ***
 Obrigado! Sua compra ativou 1 doação.
 Produto: [NOME DO PRODUTO]
 Destino: Rede de Cozinhas Comunitárias
 Acompanhe o impacto: convide.org/transparencia
================================================
```

6. Post para Redes Sociais / Encarte Digital

- **Formato:** 1080 px×1350 px (Instagram / WhatsApp).

Legenda sugerida:

🛒 **Sua feira agora alimenta a comunidade!**

Lançamos a **Movida Convide** no [Nome do Supermercado]! 🤝

Durante este mês, você encontra produtos selecionados no formato **Convide**: você paga menos na sua unidade e a 2ª unidade vai direto para cozinhas comunitárias e creches da nossa região.

💡 *Você economiza no bolso e compartilha com quem precisa.*

Procure a etiqueta amarela nas prateleiras e faça parte desse circuito!

#MovidaConvide #ConsumoConsciente #Doação #Solidariedade #EconomiaLocal #CompreEConvide

---

User prompt: Escreva um roteiro de áudio de 30 segundos para tocar no som interno do supermercado anunciando a campanha.

Response: Aqui está o roteiro de áudio de 30 segundos formatado para gravação profissional de locução interna de supermercado (rádio interna):

Roteiro de Áudio (30 Segundos) - Som

Interno

- **Título:** Lançamento Movida Convide
- **Duração:** 30 segundos
- **Tom:** Acolhedor, dinâmico e inspirador
- **Trilha Sonora:** Música de fundo pop acústica, leve e otimista (volume baixo sob a voz)

Tabela de Roteiro Técnico

Tempo	Elemento	Texto / Indicação Técnica
00:00 - 00:03	**Efeito Sonoro (SFX)**	*Efeito sonoro de chamada de atenção suave (padrão de supermercado).*
00:03 - 00:09	**Locutor(a)**	"Atenção, cliente! Já conheceu a **Movida Convide**? Agora, a sua economia do dia a dia transforma a vida de quem mais precisa!"
00:09 - 00:18	**Locutor(a)**	"Procure os produtos com a etiqueta amarela nas prateleiras: você garante um preço promocional incrível e a segunda unidade é doada direto para as cozinhas comunitárias do nosso bairro."
00:18 - 00:24	**Locutor(a)**	"É isso mesmo: você economiza no bolso e

Tempo	Elemento	Texto / Indicação Técnica
		compartilha com a comunidade!"
00:24 - 00:30	**Locutor(a) / Assinatura**	"Procure a faixa **Convide** nas gôndolas e participe. **Movida Convide:** compre mais, pague menos, convide sempre!"
00:30	**Efeito Sonoro (SFX)**	*Encerramento musical suave em fade out*.

Dicas para a Gravação

- **Ritmo:** 130 a 140 palavras por minuto (leitura natural, sem parecer apressada).
- **Voz:** Amigável, empolgada e próxima, evitando o tom meramente institucional.